



HAL
open science

La relation entre honoraires d'audit et honoraires de conseil des auditeurs dans un contexte post-SOX : Le cas suisse

Bernard Raffournier, Alain Schatt

► To cite this version:

Bernard Raffournier, Alain Schatt. La relation entre honoraires d'audit et honoraires de conseil des auditeurs dans un contexte post-SOX : Le cas suisse. Comptabilités, économie et société, May 2011, Montpellier, France. pp.cd-rom. hal-00650561

HAL Id: hal-00650561

<https://hal.science/hal-00650561>

Submitted on 10 Dec 2011

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

LA RELATION ENTRE HONORAIRES D'AUDIT ET HONORAIRES DE CONSEIL DES AUDITEURS DANS UN CONTEXTE POST-SOX : LE CAS SUISSE

Bernard RAFFOURNIER

Université de Genève

bernard.raffournier@unige.ch

Alain SCHATT

Université de Neuchâtel

alain.schatt@unine.ch

Résumé

En Suisse, la fourniture simultanée de prestations d'audit et d'activités de conseil par les auditeurs est toujours permise. Avant que la loi Sarbanes-Oxley n'interdise aux réviseurs américains la fourniture de services non liés à l'audit, plusieurs études ont montré l'existence d'une relation positive entre les honoraires d'audit et ceux des activités de conseil. Profitant de l'obligation récente faite aux sociétés suisses cotées en bourse de publier le détail des honoraires payés à leurs auditeurs, ce papier examine si cette relation est vérifiée dans ce pays. Les résultats obtenus sont semblables à ceux relevés aux Etats-Unis avant l'interdiction des activités accessoires, alors que les caractéristiques institutionnelles des deux pays diffèrent fondamentalement.

Mots-clés

Honoraires d'audit – Honoraires de conseil – Suisse.

1 INTRODUCTION

L'indépendance des auditeurs externes vis-à-vis de leurs clients est une condition indispensable à leur crédibilité. Parmi les facteurs susceptibles de compromettre cette indépendance, figurent les autres missions que les auditeurs peuvent effectuer pour le compte de leurs clients (DeFond *et al.*, 2002 ; Larcker et Richardson, 2004). Ces travaux, de nature très diverse (conseil fiscal, juridique, implantation de systèmes d'information, évaluation d'entreprise, etc.), se sont considérablement développés à la fin du 20^{ème} siècle, au point de représenter une part substantielle du chiffre d'affaires des grands cabinets d'audit¹.

Ces prestations posent un double problème quant à l'indépendance des réviseurs. Elles peuvent en premier lieu amener ceux-ci à porter un jugement sur leur propre travail. C'est le cas par exemple lorsque l'auditeur a participé à l'élaboration du système de contrôle interne et qu'il doit, par la suite, certifier la conformité de celui-ci aux normes d'audit. Dans ce cas, le conflit d'intérêts est évident et il est clair que l'avis du réviseur n'offre pas la même garantie d'objectivité que s'il avait été maintenu à l'écart de l'élaboration des procédures. L'indépendance des auditeurs ne se limite cependant pas à des aspects techniques ; il convient aussi d'envisager la dimension financière de la relation entre l'auditeur et son client. On peut en effet craindre que lorsque les services accessoires représentent une fraction importante des honoraires facturés à un client, l'auditeur soit, consciemment ou non, enclin à plus de complaisance dans sa mission d'audit afin de ne pas déplaire à un client qui lui procure un chiffre d'affaires substantiel.

D'un autre côté, la fourniture d'autres services par l'auditeur peut s'avérer économiquement souhaitable. En faisant appel à son auditeur pour des missions de conseil, l'entreprise économise les coûts de transaction liés à la recherche d'un prestataire compétent. On peut également supposer que la fourniture simultanée de prestations d'audit et d'autres services est de nature à procurer à l'auditeur un surplus de connaissances (*knowledge spillovers*) susceptible de faciliter l'accomplissement de son travail et donc de réduire le coût de l'audit, celui des services accessoires ou des deux à la fois (Simunic, 1984).

Plutôt que d'interdire aux auditeurs la fourniture de prestations de conseil, la plupart des pays ont donc, jusqu'au début des années 2000, préféré laisser aux organisations professionnelles le soin de déterminer les pratiques acceptables en la matière². Dans le même temps, les pays anglo-saxons rendaient obligatoire la publication des honoraires procurés par l'audit et les services accessoires, afin que le marché puisse apprécier par lui-même le risque de perte d'indépendance des réviseurs, pénaliser les entreprises concernées et créer ainsi les incitations à la suppression des abus.

À la suite de plusieurs affaires ayant mis en cause la responsabilité des auditeurs (Enron en particulier), les autorités de régulation des marchés et les pouvoirs publics se sont efforcés de mettre en œuvre des dispositions visant à renforcer l'indépendance des auditeurs. Aux Etats-Unis, la loi Sarbanes-Oxley (2002) est partiellement inspirée par cet objectif. La législation interdit désormais à l'auditeur en charge de la certification des comptes la fourniture de prestations autres que celles directement liées à l'audit

¹ Aux Etats-Unis, le Public Oversight Board (cité par Ashbaugh, 2004) note que durant les années 90, la part des services de consultation dans les revenus des grands cabinets d'audit est passée de 12 à 32 %.

² De ce point de vue, la France constitue une exception parmi les pays disposant d'un marché financier fortement développé, puisque la prestation conjointe de services d'audit et de missions de conseil a été interdite par le législateur il y a plus de 50 ans (Gonthier-Besacier et Schatt, 2007).

(Sarbanes-Oxley act, section 201). L'Union européenne (UE) n'est pas allée aussi loin, la 8^{ème} Directive de l'UE (2006) se contentant de poser comme principe que les réviseurs légaux doivent s'abstenir de fournir à leurs clients tout service accessoire susceptible de compromettre leur indépendance. Elle laisse néanmoins aux Etats membres le soin d'adopter des mesures plus contraignantes s'ils le souhaitent (8^{ème} Directive de l'UE, art. 11 et 12).

Aux Etats-Unis, la question de l'évolution des honoraires d'audit se pose dans ce contexte de forte réduction des honoraires de conseil, puisque les fonctions de coûts des cabinets d'audit sont affectées par l'adoption de la loi Sarbanes-Oxley (Huang *et al.*, 2009). Par le passé, de nombreuses recherches consacrées aux déterminants des honoraires d'audit ont montré, à de rares exceptions près, l'existence d'une relation positive entre ceux-ci et les honoraires relatifs aux autres prestations effectuées par l'auditeur (Hay *et al.*, 2006). La plupart de ces recherches ont été réalisées avant l'adoption de la loi Sarbanes-Oxley, c'est-à-dire à une époque où les services susceptibles d'être offerts par les auditeurs étaient peu réglementés.

L'autre caractéristique de ces recherches est qu'elles portent essentiellement sur les pays anglo-saxons³ car, jusqu'au début des années 2000, seules les entreprises de ces pays publiaient leurs honoraires d'audit. Il n'est pas certain que les résultats obtenus dans ce cadre puissent être généralisés à des environnements différents, en particulier aux pays de droit codifié dans lesquels la protection légale des actionnaires est considérée comme faible (La Porta *et al.*, 1998). Ashbaugh et Warfield (2003) ont en effet montré que la demande d'audit dépend en partie des mécanismes de gouvernance en vigueur. Maintenant que la plupart des bourses de valeurs ont mis en place une réglementation sur la gouvernance d'entreprise qui exige la publication des honoraires des auditeurs, il devient possible de mesurer l'influence des variables environnementales en élargissant l'analyse au monde non anglo-saxon.

Le but de ce papier est d'étudier la relation entre le montant des honoraires d'audit et celui des autres services dans le contexte suisse. Ce marché est spécifique en matière de concentration du marché de l'audit. En effet, Lula et Raffournier (2004) ont montré qu'en 2002, trois grands cabinets internationaux (Ernst & Young, KPMG et PwC) se partageaient plus de 90 % des mandats et plus de 95 % des honoraires. Les chiffres obtenus par la présente étude montrent que la situation est quasiment identique en 2009, malgré les changements intervenus dans les entreprises au cours de la période 2002-2009.

Par sa langue principale, sa culture, l'importance de ses banques, son système juridique de droit codifié et ses obligations de publication limitées, la Suisse est à rattacher au modèle germanique. Ce pays diffère donc fondamentalement de ceux dans lesquels les recherches précédentes ont été conduites. Cela ne signifie pas pour autant que la Suisse soit restée à l'écart du débat sur la nécessité d'améliorer la gouvernance des entreprises. La loi Sarbanes-Oxley a en effet eu des conséquences sur la législation suisse. Des dispositions ont été prises pour améliorer le contrôle interne des entreprises, mais le législateur n'a pas jugé bon d'interdire aux auditeurs la fourniture de services accessoires. Ces prestations sont au contraire expressément autorisées par la Loi⁴, ce qui rapproche la Suisse de la situation qui prévalait dans le monde entier avant la promulgation de la loi Sarbanes-Oxley.

³ Hay *et al.* (2006) recensent 24 études à avoir inclus la variable "autres services" dans leur modèle de détermination des honoraires d'audit. Une seule porte sur un pays d'Europe continentale.

⁴ "La collaboration à la tenue de la comptabilité ainsi que la fourniture d'autres prestations à la société soumise au contrôle sont autorisées. Si le risque existe de devoir contrôler son propre travail, un contrôle sûr doit être garanti par la mise en place de mesures appropriées sur le plan de l'organisation et du personnel" (Code des Obligations, art. 729).

Les résultats montrent qu'il existe une relation positive entre les honoraires d'audit et ceux des autres services fournis par les auditeurs en Suisse, sur la période 2002-2009, mais que cette relation disparaît lorsqu'est envisagée la possibilité que la fixation des prix des deux catégories de services soient des décisions jointes. Ce résultat s'apparente à ceux obtenus par Whisenant *et al.* (2003) et Higgs et Skantz (2006) aux Etats-Unis.

La suite du papier est organisée ainsi : la section suivante est consacrée à une brève revue de la littérature sur la relation entre honoraires d'audit et autres services et à la formulation de l'hypothèse qui est testée dans cette étude. La section 3 présente les données et la méthodologie. La section 4 analyse les résultats et une dernière section conclut.

2 REVUE DE LA LITTÉRATURE ET HYPOTHÈSE

Simunic (1984) a été le premier à étudier de manière approfondie la relation entre les honoraires d'audit et les autres prestations des auditeurs. Son étude empirique, qui porte sur des données américaines de l'année 1976, montre que les sociétés qui confient à leur auditeur des missions de conseil paient des honoraires d'audit supérieurs. La plupart des recherches réalisées par la suite confirment ce résultat. Dans leur revue de la littérature, Hay *et al.* (2006) notent en effet que sur 19 études de ce type réalisées avant 2004, 84 % concluent à une relation positive entre les honoraires d'audit et ceux occasionnés par les autres prestations des réviseurs. Des recherches plus récentes réalisées au Royaume-Uni (Antle *et al.*, 2006 ; Clatworthy and Peel, 2007) aboutissent au même résultat.

Plusieurs hypothèses ont été avancées pour expliquer l'association positive entre les honoraires d'audit et ceux des autres prestations des auditeurs. La première est celle d'une interdépendance des fonctions de coût des deux types de travaux. Simunic (1984) avance l'idée que l'auditeur obtiendrait, dans le cadre de sa mission d'audit, des connaissances utiles à l'accomplissement des travaux de conseil (*knowledge spillovers*), qui lui fourniraient, pour ceux-ci, un avantage compétitif par rapport aux autres prestataires de services. Cette hypothèse est difficile à vérifier compte tenu de la diversité des missions de conseil et du fait que le chercheur ne dispose pas des offres que d'autres prestataires de services ont pu ou auraient pu faire à l'entreprise. D'autre part, l'explication suppose que le transfert de connaissances ne s'effectue que dans un sens. En effet, si c'était le contraire, autrement dit si l'auditeur acquerrait, par ses activités de conseil, des connaissances utiles à son travail d'auditeur, les honoraires d'audit devraient être inférieurs, et non pas supérieurs, lorsque l'auditeur fournit aussi d'autres services. Comme il n'existe pas de théorie pouvant expliquer que les transferts de connaissances ne s'effectuent que dans un sens, l'explication par des transferts de connaissances est peu convaincante.

De plus, comme le note Abdel-Khalik (1990), cette hypothèse n'explique pas pourquoi les honoraires d'audit sont supérieurs lorsque l'auditeur fournit aussi des prestations de conseil à l'entreprise. Logiquement en effet, un client ne devrait pas être pénalisé parce qu'il se procure deux produits chez le même fournisseur plutôt que chez deux fournisseurs différents. Abdel-Khalik (1990) pense que si le client ne bénéficie pas de l'économie de coûts résultant d'éventuels transferts de connaissances entre activités de conseil et d'audit, c'est en raison de la faiblesse concurrentielle du marché de l'audit. Les entreprises ont en effet intérêt à engager un auditeur bien implanté localement afin de limiter les coûts de déplacement des auditeurs. Plus le marché local est concentré, plus il est difficile aux entreprises de changer d'auditeur, d'autant plus qu'un tel changement a un coût (coût de recherche du nouvel auditeur

et éventuellement adaptation de l'entreprise). La présence de ces coûts et la faiblesse de la concurrence entre auditeurs procurent donc à ces derniers une quasi-rente qui leur permet de ne pas faire bénéficier leurs clients des économies réalisées grâce à la fourniture d'autres services. Comme la précédente, cette interprétation n'est pas totalement satisfaisante car si elle permet de comprendre pourquoi les économies réalisées par les auditeurs ne sont pas répercutées sur le prix des services d'audit, elle n'explique pas pourquoi celui-ci est supérieur lorsque l'auditeur fournit d'autres prestations.

Ayant constaté une relation positive entre honoraires d'audit et honoraires de conseil même lorsque ces derniers ne sont pas effectués par l'auditeur de l'entreprise, Palmrose (1986) a formulé l'hypothèse que cette relation traduirait simplement le fait que certaines activités de conseil (par exemple la mise en place de systèmes d'information) nécessiteraient des travaux d'audit supplémentaires qui seraient à l'origine de la hausse des coûts correspondants. Étant donné que l'explication peut difficilement être invoquée à propos de certaines prestations comme les conseils juridiques ou fiscaux, tester cette hypothèse nécessiterait d'avoir des informations détaillées sur la nature des activités de conseil, que les réglementations en vigueur n'imposent pas toujours de fournir.

Une autre explication à la relation positive entre les honoraires d'audit et ceux des activités accessoires des auditeurs a été fournie par Simunic (1984), qui envisage la possibilité d'un biais d'auto-sélection. Il est possible en effet que des difficultés inhabituelles justifiant un surplus de dépenses d'audit poussent les entreprises concernées à acquérir des prestations de conseil, dont une partie au moins serait effectuée par leur auditeur. La relation observée dépendrait donc des caractéristiques de l'entreprise (rentabilité, endettement, etc.). Or, celles-ci sont, en principe, prises en compte dans le modèle de détermination des honoraires. Pour que l'explication soit satisfaisante, il conviendrait donc, comme le reconnaît Simunic (1984), que le modèle en question soit mal spécifié. Le fait que la quasi-totalité des recherches effectuées aient conclu à l'existence d'une relation positive entre les deux catégories d'honoraires avec des modèles en partie différents ne plaide pas en faveur de cette hypothèse.

De plus, on ne peut exclure l'hypothèse d'un classement arbitraire des honoraires. Des honoraires d'audit élevés sont de nature à rassurer les investisseurs ; alors que la prestation d'autres services par l'auditeur crée une suspicion de perte d'indépendance qui ne peut que nuire à la fiabilité des états financiers. Les auditeurs, comme leurs clients, ont donc intérêt à minimiser les honoraires des missions de conseil et à augmenter ceux d'audit. Or, il est relativement facile aux auditeurs de facturer au titre des travaux d'audit des honoraires relatifs à d'autres missions. Cela pourrait expliquer pourquoi les premiers sont anormalement élevés lorsque l'auditeur fournit les deux types de prestations à son client. Cette hypothèse est encore plus vraisemblable depuis que la question de l'opportunité d'interdire aux auditeurs la fourniture de services non directement liées à l'audit a été posée.

Finalement, il est possible que cette relation positive soit simplement le résultat d'un problème méthodologique. En effet, la plupart des études précédentes se sont efforcées de modéliser le montant des honoraires d'audit en régressant celui-ci avec une série de variables explicatives, parmi lesquelles figurent les honoraires des autres prestations des auditeurs. Whisenant *et al.* (2003) ont avancé l'idée que cette méthodologie était inadaptée si les honoraires d'audit et ceux des autres services étaient déterminés conjointement. Ils ont montré que la relation entre les deux montants n'était plus significative lorsqu'on utilisait un système d'équations simultanées faisant des honoraires des autres services une variable endogène. Des résultats semblables ont été obtenus par Higgs et Skantz (2006) mais dans d'autres études, la même méthodologie n'a pas abouti à remettre en cause la relation positive

entre les deux types d'honoraires (Antle *et al.*, 2006 ; Clatworthy et Peel, 2007). Ces divers arguments, théoriques et méthodologiques, nous conduisent donc à formuler l'hypothèse nulle suivante :

Hypothèse : Il n'existe pas de relation significative entre les honoraires d'audit et les honoraires de conseil en Suisse.

3 LES DONNÉES ET LA MÉTHODOLOGIE

3.1 L'échantillon

Pour tester nos hypothèses, nous avons construit notre échantillon de la façon suivante. Toutes les sociétés suisses cotées en bourse de 2002 à 2009 (8 ans) ont été identifiées. L'étude débute en 2002, parce qu'il s'agit, d'une part, de la première année de divulgation obligatoire des honoraires d'audit et de conseil en Suisse, d'autre part, de l'année au cours de laquelle la loi Sarbanes-Oxley est entrée en vigueur aux Etats-Unis, ce qui a pu influencer le comportement des sociétés suisses. Nous avons supprimé de cette liste initiale les sociétés financières et les compagnies d'assurance, parce leurs données comptables ne sont pas aisément comparables à celles des sociétés industrielles et commerciales ; les sociétés qui n'ont pas été cotées sur toute la période, soit parce qu'elles ont été introduites en bourse au cours de la période, soit parce qu'elles ont disparu (notamment suite à une fusion-acquisition) ; les sociétés pour lesquelles les rapports annuels n'étaient pas disponibles pour la période d'étude. Ce dernier critère est important, parce que les informations relatives aux honoraires d'audit et de conseil ont été collectées manuellement dans les rapports annuels. En effet, il est apparu, après vérification, que le montant des honoraires d'audit indiqué par la base de données Worldscope regroupe en fait les honoraires d'audit et de conseil. En revanche, toutes les données financières proviennent de Worldscope. Seules ont été retenues les entreprises pour lesquelles l'ensemble des informations comptables était disponible dans cette base de données. Cette procédure de sélection nous a permis de constituer un premier échantillon de 79 sociétés. En raison de la petite taille de cet échantillon, nous avons décidé d'intégrer 41 autres sociétés qui répondent aux mêmes critères, mais sur une période plus courte débutant en 2005 et se terminant en 2009 (5 ans). Ainsi, nos traitements statistiques sont effectués sur 837 observations.

3.2 Les variables

Les honoraires des auditeurs

Les honoraires payés aux auditeurs proviennent des rapports annuels. Les honoraires ont été mesurés de deux façons : la première consiste à utiliser le logarithme des honoraires [variables $\ln(AF)$ et $\ln(NAF)$], alors que dans la seconde, nous exprimons les honoraires en pourcentage du total des actifs (AF/TA et NAF/TA). Si les deux types de mesure présentent des avantages et des inconvénients, la seconde approche présente l'avantage de limiter l'effet taille dans les modèles testés. Par ailleurs, si l'on admet que l'inflation affecte de la même façon les honoraires et le total des actifs, ce ratio permet de suivre l'évolution réelle (c'est-à-dire déflatée) des honoraires payés aux auditeurs.

Les résultats du tableau 1 nous renseignent sur les honoraires payés. L'examen des ratios moyens et médians calculés dans la seconde partie du tableau montre que le part des honoraires d'audit augmente en pourcentage du total des honoraires payés aux auditeurs (la moyenne est de 67.7 % en 2002 contre 80.1 % en 2009). De plus, en pourcentage du total des actifs, des résultats similaires sont mis en évidence (la moyenne est de 0.133 % en 2002 contre 0.161 % en 2009 pour les honoraires d'audit).

Insérer le tableau 1 à peu près ici

Les variables de contrôle

L'examen de la relation entre honoraires d'audit et honoraires de conseil facturés par les réviseurs nécessite de contrôler l'influence d'un certain nombre de variables qui sont apparues déterminantes dans les recherches antérieures. Ces variables ont été choisies sur la base de la revue de la littérature d'Hay *et al.* (2006).

La taille de l'entreprise

Dans la littérature existante, la taille des entreprises (TA) est la variable qui apparaît la plus corrélée aux honoraires d'audit. La relation positive mise en évidence s'explique notamment par le travail plus important à fournir par les auditeurs pour contrôler un nombre d'opérations plus élevé. La mesure de la taille retenue est le total des actifs des entreprises. Les résultats du tableau 2 montrent que l'actif moyen se situe à environ 4,4 milliards de francs, mais la dispersion est très forte ; la médiane est légèrement inférieure à 600 millions de francs.

Insérer le tableau 2 à peu près ici

La complexité de l'entreprise

Le travail à fournir par l'auditeur est plus important lorsque l'entreprise est complexe. En particulier, lorsque le nombre de filiales augmente, les heures de travail et les frais de déplacement augmentent assez significativement. Nous avons donc retenu la racine carrée du nombre de filiales de l'entreprise (NFIL) comme mesure de complexité. En moyenne, les entreprises de l'échantillon ont 44 filiales (la racine carrée est égale à 6.63).

Le risque inhérent à l'entreprise

Les contrôles à effectuer diffèrent selon les actifs gérés par les entreprises. En particulier, si les créances et les stocks sont importants, alors le risque inhérent à l'entreprise augmente et les contrôles effectués par les auditeurs sont plus nombreux. Cela permet d'expliquer la relation positive mise en évidence dans les travaux antérieurs. Pour appréhender ce risque, nous retenons la variable (ACTCIR) suivante : $(\text{Créances} + \text{Stocks}) / \text{Total des actifs}$. Ce ratio se situe aux alentours de 35 %.

L'endettement

L'endettement est également synonyme de risque supérieur car plus il est élevé, plus les coûts d'agence sont importants. Les prêteurs ayant besoin d'être rassurés, le travail des auditeurs et les honoraires en résultant doivent être plus élevés. Notre variable (ENDET) est mesurée ainsi : $\text{Dettes} / \text{Total des actifs}$. L'endettement moyen est proche de 50 % pour notre échantillon.

La profitabilité

La profitabilité de l'entreprise est appréhendée à l'aide d'une variable dichotomique (PERTES), égale à 1 si l'entreprise affiche des pertes comptables (résultat net comptable négatif) et égale à 0 dans le cas contraire. L'existence de perte comptable est synonyme de difficultés de l'entreprise et peut notamment conduire l'auditeur à approfondir ses investigations pour pouvoir se prononcer sur l'existence d'un risque de non-continuité de l'exploitation. Pour la période étudiée, des pertes ont été affichées 125 fois, soit dans près de 15 % des cas.

La date de clôture des comptes

Cette seconde variable dichotomique (DEC) est égale à 1 si l'entreprise clôture ses comptes le 31 décembre et à 0 sinon. Son inclusion s'explique par le fait que la plupart des entreprises arrêtant leurs comptes à cette date, celles qui choisissent un autre moment dans l'année peuvent espérer une réduction des honoraires d'audit, parce que la charge de travail de l'auditeur à cette période est plus faible. Dans 87,3 % des cas, les entreprises ont clôturé leurs comptes au 31 décembre.

Les normes comptables

Cette dernière variable est spécifique au contexte suisse. En effet, toutes les entreprises d'un pays appliquent en général les mêmes normes comptables. Tel n'est cependant pas le cas en Suisse, puisque les sociétés cotées ont le choix entre plusieurs référentiels comptables. Celles qui sont cotées sur le marché principal (*main standard*) peuvent utiliser soit les IFRS, soit les US GAAP. Les entreprises plus petites cotées sur le marché local (*domestic standard*) peuvent en outre utiliser les normes suisses (Swiss GAAP). Nous avons donc défini deux variables dichotomiques pour mesurer l'effet des normes comptables sur les honoraires d'audit. SGAAP est égale à 1 si les entreprises appliquent les normes nationales et 0 dans le cas contraire. Dans 19,5 % des cas, les entreprises de notre échantillon ont retenu les normes nationales. Nous anticipons un coefficient négatif pour cette variable en raison de la plus grande simplicité de ces normes par rapport aux IFRS. USGAAP est égale à 1 si les entreprises appliquent les normes américaines et 0 dans le cas contraire. Nous anticipons un coefficient positif pour cette variable dans la mesure où ces normes sont plus complexes que les IFRS. Dans 7,4 %, les entreprises ont adopté les normes américaines.

L'appartenance de l'auditeur à un grand réseau international

Les études antérieures ont montré une association positive entre le montant des honoraires d'audit et l'appartenance du cabinet à l'un des quatre grands réseaux internationaux (Deloitte & Touche, Ernst&Young, KPMG, PwC). Nous anticipons un résultat similaire en Suisse. La variable BIG4 est égale à 1 si l'auditeur est membre de l'un des quatre grands réseaux et égale à 0 sinon. Dans 94,4 % des cas de notre échantillon, l'auditeur est un Big 4.

L'ancienneté de l'auditeur

On peut s'attendre à ce que les honoraires soient plus faibles lorsque l'auditeur est en charge de contrôler les comptes de l'entreprise depuis de nombreuses années, en raison des gains d'expérience associés à une présence plus longue. L'ancienneté de l'auditeur (ANC) est mesurée par son nombre d'années de présence dans l'entreprise ; l'année de nomination de l'auditeur étant précisée dans les rapports annuels. En moyenne, les auditeurs sont présents depuis 15 ans, mais la durée médiane est légèrement plus faible (10 ans).

3.3 Les modèles utilisés

Pour étudier la relation entre les honoraires d'audit et de conseil, nous testons un premier modèle, qui prend la forme suivante :

$$\begin{aligned} \text{Honoraires d'audit}_i (\text{AF}_i) = & \alpha_0 + \beta_1 \text{NAF}_i + \beta_2 \text{TA}_i + \beta_3 \text{NFIL}_i + \beta_4 \text{ACTCIR}_i + \beta_5 \text{ENDET}_i \\ & + \beta_6 \text{PERTES}_i + \beta_7 \text{SGAAP}_i + \beta_8 \text{USGAAP}_i + \beta_9 \text{BIG4}_i \\ & + \beta_{10} \text{ANC}_i + \beta_{11} \text{DEC}_i + \varepsilon_i \end{aligned} \quad (1)$$

Suivant la méthodologie initiée par Whisenant *et al.* (2003), nous avons également utilisé un modèle de régression double (2 SLS) qui considère le montant des honoraires de conseil comme une variable endogène. Cela consiste, dans un premier temps, à estimer le montant attendu d'honoraires de conseil et dans un second temps, à utiliser cette estimation dans le modèle de détermination des honoraires d'audit. Ce modèle s'exprime sous la forme du système d'équations simultanées suivant :

$$\begin{aligned} \text{Honoraires de conseil}_i (\text{NAF}_i) = & \alpha_0 + \beta_1 \text{TA}_i + \beta_2 \text{NFIL}_i + \beta_3 \text{ACTCIR}_i + \beta_4 \text{ENDET}_i \\ & + \beta_5 \text{PERTES}_i + \beta_6 \text{SGAAP}_i + \beta_7 \text{USGAAP}_i + \beta_8 \text{BIG4}_i \\ & + \beta_9 \text{ANC}_i + \varepsilon_i \\ \text{Honoraires d'audit}_i (\text{AF}_i) = & \alpha_0 + \beta_1 \text{NAF}_i + \beta_2 \text{TA}_i + \beta_3 \text{NFIL}_i + \beta_4 \text{ACTCIR}_i + \beta_5 \\ & \text{ENDET}_i \\ & + \beta_6 \text{PERTES}_i + \beta_7 \text{SGAAP}_i + \beta_8 \text{USGAAP}_i + \beta_9 \text{BIG4}_i \\ & + \beta_{10} \text{ANC}_i + \varepsilon_i \end{aligned} \quad (2)$$

Rappelons que notre but n'est pas de rechercher les déterminants des honoraires d'audit mais d'étudier la relation entre ceux-ci et les honoraires de conseil. Dans ces deux modèles, la variable d'intérêt est donc NAF ; les autres variables n'ont pour but que de contrôler l'influence possible d'autres facteurs.

4 LES RÉSULTATS

Le tableau 3 présente les résultats du modèle d'honoraires d'audit qui utilise la variable Ln(AF). Le modèle à équation unique confirme l'existence d'une relation positive et significatrice entre les honoraires d'audit et les autres honoraires des réviseurs. Il montre également que les premiers augmentent avec la taille de l'entreprise (Ln(TA)), la complexité de l'audit (mesurée par le nombre de filiales (NFIL) et l'importance des actifs circulants (ACTCIR)). Comme prévu, les honoraires de révision apparaissent supérieurs lorsque l'entreprise applique les US GAAP et inférieurs lorsqu'elle suit les Swiss GAAP. Enfin, la réalisation de pertes est également associée à un accroissement des honoraires d'audit. En revanche, aucune relation significative n'apparaît pour le niveau d'endettement (ENDET), la taille de l'auditeur (BIG4), l'ancienneté du cabinet (ANC) ou la date de clôture (DEC).

Insérer le tableau 3 à peu près ici

L'utilisation d'un modèle à équations simultanées modifie nettement ces conclusions. Si l'influence de la taille du client, de l'importance des actifs circulants et du fait que l'entreprise utilise les US GAAP est confirmée, le montant des honoraires n'apparaît plus positivement lié au nombre de filiales, au fait de suivre les Swiss GAAP ou d'être en pertes. Mais la constatation la plus importante pour notre étude est que le coefficient de la variable $\ln(\text{NAF})$ n'est plus significatif. Le montant des honoraires d'audit apparaît donc indépendant de celui des autres honoraires une fois qu'on prend en compte la possibilité que ce dernier soit une variable endogène, autrement dit que les deux montants résultent de décisions jointes. Ce résultat confirme ceux obtenus par Whisenant *et al.* (2003) et Higgs et Skantz (2006) aux Etats-Unis. Avec des R^2 ajustés respectifs de 0.855 et 0.648, les deux modèles ont un pouvoir explicatif particulièrement élevé, sachant que la multicollinéarité ne semble pas être un problème majeur (la VIF la plus élevée est de 3.211).

Nous avons renouvelé les analyses en utilisant des mesures relatives des variables monétaires (tableau 4). Celles-ci ont été obtenues en divisant les honoraires d'audit et les autres honoraires par le total des actifs (AF/TA). Cette modification provoque une chute spectaculaire du pouvoir explicatif des modèles d'honoraires, le R^2 passant de 0.855 à 0.231 pour le modèle à équation unique et de 0.648 à 0.188 pour celui à équations simultanées (tableau 6). Cela ne change cependant pas fondamentalement les conclusions. Le modèle à équation unique montre toujours une relation positive entre les deux montants d'honoraires. On constate également que deux nouvelles variables apparaissent significatives : l'appartenance du réviseur aux Big 4 et son ancienneté dans l'entreprise. Le modèle à équations simultanées confirme que les autres honoraires n'impactent plus les honoraires d'audit une fois prise en compte la possibilité que ces deux montants résultent de décisions jointes. La neutralisation de la taille a également pour effet de rendre significatives les variables mesurant l'influence des Swiss GAAP et la taille de l'auditeur (BIG4). Il est à noter que, pour cette dernière, la relation est contraire à celle attendue, les grands cabinets apparaissant facturer des honoraires inférieurs aux autres ; ce résultat doit cependant être interprété avec prudence étant donné le faible nombre de sociétés suisses ne faisant pas appel à un Big 4.

Insérer le tableau 4 à peu près ici

Globalement, ces résultats confortent l'idée selon laquelle les montants qu'un auditeur facture à un client au titre de ses travaux d'audit et de ses activités de conseil sont déterminés conjointement. De ce point de vue, la réalité suisse n'apparaît pas différente de celle constatée par de récentes études américaines. Les différences institutionnelles entre les deux pays ne semblent donc pas avoir d'impact à ce niveau.

5 CONCLUSION

Le but de ce papier était d'étudier la relation entre le montant des honoraires d'audit et celui des activités de conseil des auditeurs dans un pays, la Suisse, dont les institutions diffèrent nettement de celles des pays anglo-saxons qui ont été le cadre de la plupart des études antérieures. L'existence d'une relation positive entre honoraires d'audit et autres honoraires est confirmée, ce qui montre que les

résultats précédents n'étaient pas dus à un contexte institutionnel particulier. Toutefois, comme certaines études récentes, cette recherche montre aussi que cette relation disparaît si l'on considère que le montant des autres honoraires est une variable endogène, autrement dit si les deux catégories d'honoraires résultent de décisions jointes.

La possible endogénéité des honoraires de conseil ne rend pas caduques les discussions sur la relation entre ceux-ci et les honoraires d'audit. Des investigations plus poussées seraient nécessaires pour tester la validité des différentes hypothèses avancées par la littérature pour expliquer cette relation. Parmi celles-ci figure l'idée d'une possible manipulation de la classification des honoraires par les auditeurs ou/et leurs clients. Depuis que les réglementations nationales imposent la publication des honoraires payés aux auditeurs, cette interprétation fait planer un doute sur la fiabilité de cette information. Il appartient aux autorités de régulation de prendre des décisions aptes à le lever, si elles estiment que la part des honoraires provenant d'activités de conseil est utile à l'appréciation de l'indépendance des auditeurs.

BIBLIOGRAPHIE

- Abdel-Khalik A.R. (1990). The jointness of audit fees and demand for MAS: A self-selection analysis. *Contemporary Accounting Research* 6 (2) : 295-322.
- Antle, R., Gordon, E., Narayanamoorthy, G. et L. Zhou (2006). The joint determination of audit fees, non-audit fees, and abnormal accruals. *Review of Quantitative Finance and Accounting* 27 (3) : 235-266.
- Ashbaugh, H. (2004). Ethical issues related to the provision of audit and non-audit services: Evidence from academic research. *Journal of Business Ethics* 52 (2) : 143-148.
- Ashbaugh, H. et T.D. Warfield (2003). Audit as a corporate governance mechanism: Evidence from the German market. *Journal of International Accounting Research* 2 (1) : 1-21.
- Clatworthy, M.A. et M.J. Peel (2007). The effect of corporate status on external audit fees: Evidence from the UK. *Journal of Business Finance and Accounting* 34 (1-2) : 169-201.
- DeFond, M. L., Raghunandan K. et K.R. Subramanyam (2002). Do non-audit service fees impair auditor independence? Evidence from going concern audit opinions. *Journal of Accounting Research* 40 (4) : 1247-1274.
- Francis, J.R. et B. Ke (2006). Disclosure of fees paid to auditors and the market valuation of earnings surprises. *Review of Accounting Studies* 11(4) : 495-523.
- Gonthier-Besacier N. et A. Schatt (2007). Determinants of audit fees for quoted French firms. *Managerial Auditing Journal* 22 (2) : 139-160.
- Hay, D.C., Knechel, W. R. et N. Wong (2006). Audit fees: A meta-analysis of the effect of supply and demand attributes. *Contemporary Accounting Research* 23 (1) : 157-191.
- Higgs, J.L. et T.R. Skantz (2006). Audit and nonaudit fees and the market's reaction to earnings announcements. *Auditing: A journal of Practice and Theory* 25 (1) : 1-26.

- Huang, H.W., Raghunandan K. et D. Rama (2009). Audit fees for initial audit engagements before and after SOX. *Auditing. A Journal of Practice & Theory* 28 (1) : 171–190.
- La Porta, R., Lopez-de-Silanes F., Shleifer A. et R. Vishny (1998). Law and finance. *Journal of Political Economy* 106 (6) : 1113-1155.
- Larcker, D.F. et S.A. Richardson (2004). Fees paid to audit firms, accrual choices, and corporate governance. *Journal of Accounting Research* 42 (3) : 625-658.
- Lula, E. et B. Raffournier (2004). L'évolution du marché suisse de l'audit. *L'Expert-Comptable Suisse* (5) : 366-372.
- Palmrose, Z.-V. (1986). The effect of nonaudit services on the pricing of audit services: Further evidence. *Journal of Accounting Research* 24 (2) : 405-411.
- Simunic, D. (1984). Auditing, consulting, and auditor independence. *Journal of Accounting research* 22 (2) : 679-702.
- Whisenant, S., Sankaraguruswamy, S. et K. Raghunandan (2003). Evidence on the joint determination of audit and non-audit fees. *Journal of Accounting Research* 41 (4) : 721-744.

Tableau 1. Description des honoraires payés aux auditeurs (en milliers de francs suisses) sur la période 2002-2009

	Moyenne	Médiane	Moyenne	Médiane	% Total	Moyenne	Médiane	% Total
	Honoraires totaux		Honoraires d'audit (AF)			Honoraires de conseil (NAF)		
2002	3681	786	2169	553	59%	1512	278	41%
2003	4458	826	3306	550	74%	1152	278	26%
2004	3390	876	2727	540	80%	663	227	20%
2005	2789	723	2329	488	83%	460	192	17%
2006	3106	882	2543	554	82%	563	213	18%
2007	3145	898	2522	647	80%	623	194	20%
2008	3157	982	2586	650	82%	570	200	18%
2009	2900	905	2483	614	86%	417	156	14%
	Moyenne	Médiane	Moyenne	Médiane	Moyenne	Médiane	Moyenne	Médiane
	AF / (AF + NAF)		NAF / (AF + NAF)		AF / Total des actifs		NAF / Total des actifs	
2002	67.7%	67.9%	0.133%	0.077%	0.133%	0.077%	0.079%	0.039%
2003	70.1%	71.4%	0.163%	0.091%	0.163%	0.091%	0.073%	0.035%
2004	72.2%	75.0%	0.130%	0.082%	0.130%	0.082%	0.055%	0.032%
2005	75.3%	77.6%	0.144%	0.104%	0.144%	0.104%	0.054%	0.031%
2006	74.0%	76.4%	0.148%	0.103%	0.148%	0.103%	0.090%	0.028%
2007	76.3%	77.1%	0.140%	0.102%	0.140%	0.102%	0.054%	0.029%
2008	76.1%	82.0%	0.174%	0.105%	0.174%	0.105%	0.060%	0.026%
2009	80.1%	83.7%	0.161%	0.109%	0.161%	0.109%	0.050%	0.019%

L'échantillon comprend 79 entreprises sur la période 2002-2009 et 41 entreprises supplémentaires sur la période 2005-2009.

Tableau 2. Description des variables explicatives des honoraires d'audit
pour la période 2002-2009 (837 observations)

Variables continues		Moyenne	Médiane	Ecart-type
TA	= Total des actifs (millions CHF)	4425	595	14136
NFIL	= Racine carrée du nombre de filiales	6.63	5.20	7.28
ACTCIRC	= (Stocks + créances) / Total des actifs	35.0 %	34.7 %	16.2 %
ENDET	= Dettes / Total des actifs	50.1 %	50.7 %	17.9 %
ANC	= Nombre d'années depuis la nomination de l'auditeur	15	10	16
Variables dichotomiques		Nombre de cas où valeur = 1	%	
PERTES	= 1 si le résultat net est une perte = 0 sinon	125	14.9 %	
DEC	= 1 si la date de clôture est le 31 décembre = 0 sinon	731	87,3 %	
SGAAP	= 1 si l'entreprise applique les Swiss GAAP = 0 sinon	163	19.5 %	
USGAAP	= 1 si l'entreprise applique les US GAAP = 0 sinon	62	7.4 %	
BIG4	= 1 si l'auditeur est un Big 4 = 0 sinon	790	94.4 %	

Tableau 3. Les déterminants des honoraires d'audit – Ln(AF)

	Modèle à équation unique			Modèle à équations simultanées	
	Bêta	t	VIF	Bêta	T
Constante	-2.105	-9.410****		-3.924	-1.256
Ln(NAF)	0.074	7.005****	1.640	-0.374	-0.483
<i>Variables de contrôle</i>					
Ln(TA)	0.530	27.635****	3.211	0.741	2.019**
NFIL	0.103	10.754****	2.619	0.180	1.338
ACTCIR	1.226	9.201****	1.341	1.361	4.155****
ENDET	0.195	1.634	1.325	-0.002	-0.004
PERTES	0.203	3.670****	1.125	0.166	1.457
DEC	-0.059	-1.031	1.061		
SGAAP	-0.224	-4.574****	1.089	-0.186	-1.671*
USGAAP	0.809	11.139****	1.047	0.925	4.013****
BIG4	0.054	0.612	1.210	0.799	0.607
ANC	-0.002	-1.757*	1.309	0.000	0.003
Adj. R ²	0.855			0.648	
N	837			837	

Ln(AF) = Log. népérien des honoraires d'audit ; Ln(NAF) = Log. népérien des autres honoraires ; Ln(TA) = Log. népérien du total des actifs ; NFIL = Racine carrée du nombre de filiales ; ACTCIR = (Stocks + Créances) / Total des actifs ; ENDET = Dettes / Total des actifs ; PERTES = 1 si le résultat net de l'exercice est une perte, 0 sinon ; SGAAP = 1 si l'entreprise applique les Swiss GAAP, 0 sinon ; USGAAP = 1 si l'entreprise applique les US GAAP, 0 sinon ; BIG4 = 1 si l'auditeur est un Big 4, 0 sinon ; ANC = Nombre d'années depuis la nomination de l'auditeur ; DEC = 1 si l'entreprise clôture ses comptes le 31 décembre, 0 sinon.

****, ***, **, * = relation significative au seuil de 0,1 %, 1 %, 5 % et 10 % respectivement.

Tableau 4. Les déterminants des honoraires d'audit – AF/TA

	Modèle à équation unique			Modèle à équations simultanées	
	Bêta	t	VIF	Bêta	t
Constante	0.285	6.801****		0.295	2.247**
NAF/TA	0.285	7.552****	1.043	0.177	0.143
<i>Variables de contrôle</i>					
NFIL	-0.007	-2.707***	1.269	-0.007	1.552
ACTCIR	0.270	5.750****	1.115	0.272	5.180****
ENDET	-0.048	-1.077	1.248	-0.058	-0.500
PERTES	0.127	6.106****	1.064	0.129	4.086****
SGAAP	-0.053	-2.780***	1.088	-0.053	-2.653***
USGAAP	0.138	4.848****	1.071	0.150	1.041
BIG4	-0.198	-6.100****	1.082	-0.197	-5.366****
ANC	-0.001	-2.066**	1.026	-0.001	-1.384
DEC	-0.002	-0.088	1.043		
Adj. R ²	0.231			0.188	
N	837			837	

AF/TA = Honoraires d'audit / Total des actifs) ; NAF/TA = Autres honoraires / Total des actifs ; NFIL = Racine carrée du nombre de filiales ; ACTCIR = (Stocks + Créances) / Total des actifs ; ENDET = Dettes / Total des actifs ; PERTES = 1 si le résultat net de l'exercice est une perte, 0 sinon ; SGAAP = 1 si l'entreprise applique les Swiss GAAP, 0 sinon ; USGAAP = 1 si l'entreprise applique les US GAAP, 0 sinon ; BIG4 = 1 si l'auditeur est un Big 4, 0 sinon ; ANC = Nombre d'années depuis la nomination de l'auditeur ; DEC = 1 si l'entreprise clôture ses comptes le 31 décembre, 0 sinon.

****, ***, **, * = relation significative au seuil de 0,1 %, 1 %, 5 % et 10 % respectivement.